

证券代码:013018 证券简称:润达医疗 公告编号:临2026-054
上海润达医疗科技股份有限公司
关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

上海润达医疗科技股份有限公司（以下简称“公司”或“润达医疗”）于近期收到上海证券交易所《关于对上海润达医疗科技股份有限公司2025年年度报告报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1217号）（以下简称“问询函”）。收到《问询函》后，公司就相关问题进行了逐项落实，并完成了《问询函》之回复，具体如下：

（如无特别说明，本公告所述的词语或简称与年报中所定义的词语或简称具有相同的涵义。除特别说明外，若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。）

一、关于主营业务。年报显示，2025年公司实现营业收入69.99亿元，同比下降18.80%，主要受国内宏观环境及集中采购政策环境影响；归母净利润-5.48亿元，上年同期0.65亿元，系上市以来首次亏损，主要因固定开支未同步减少，同时计提应收账款减值1.76亿元及商誉减值2.09亿元。分销模式看，传统代理业务收入48.72亿元，同比下降12.92%，毛利率同比减少4.62个百分点至22.78%；集成及区检业务收入18.56亿元，同比下降24.07%，毛利率同比减少2.98个百分点至15.35%，前两项业务毛利率近三年均呈持续下滑趋势；第三方实验室业务收入1.10亿元，同比下降16.73%，毛利率同比大幅减少32.37个百分点至18%。此外，公司前五大客户销售额中关联方销售额5.28亿元，占年度销售总额的7.55%，其中关联方国润医疗供应链服务（上海）有限公司同时作为公司重要客户及供应商。

请公司补充说明：（1）列示传统代理业务报告期内收入占比、非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况，主要产品销售幅度或利润影响程度，以及套餐捆绑销售的具体项目及影响金额，并量化分析该模式报告期内收入及毛利率下滑的原因，与同行业公司可比同类业务变动趋势是否存在显著差异；（2）分别列示集成及区检业务中集约化业务和区域检验中心业务的收入、成本、毛利率、客户数量及同比变动情况，说明两业务在服务内容、资产投入、盈利模式上的主要差异，并分析该模式整体收入大幅下降的原因，与同行业公司可比同类业务变动趋势是否存在显著差异；（3）列示第三方实验室收入的结构构成、各项成本金额及占比变动情况，量化分析报告期内毛利率水平大幅下滑且降幅远超收入降幅的原因，并对比同行业公司同类业务变动趋势，说明该业务毛利率是否远低于行业平均及合理性；（4）列示各销售模式下前五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否关联方；（5）列示对国润医疗供应链服务（上海）有限公司销售和采购的金额、金额、定价方式及信用政策，对比同行业公司非关联方交易的价格，说明关联交易定价的公允性，并分析该公司同时为客户及供应商的原因及商业合理性。请年审会计师事务所核查并发表意见。

问题（1）列示传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况，主要产品销售幅度或利润影响程度，以及套餐捆绑销售的具体项目及影响金额，并量化分析该模式报告期内收入及毛利率下滑的原因，与同行业公司可比同类业务变动趋势是否存在显著差异；

1、传统代理业务报告期内集采产品与非集采产品各自的销售规模、占比及其同比变动情况

传统代理	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度	
营业收入	占比	营业收入	占比	2025年度较2024年度比例	
集采产品	59,790.73	12.28%	73,746.59	13.18%	-18.94%
非集采产品	427,046.65	87.72%	486,738.29	86.82%	-12.08%
合计	486,837.38	100.00%	560,484.82	100.00%	-12.59%

体外诊断试剂集采是指由医保部门或其组成的际采购联盟，汇总公立医院一定范围内体外诊断试剂的预计采购量，以约定采购量、集中采购或竞价采购等方式，确定中选企业、中选价格及采购周期，医疗机构在采购周期内按照约定优先采购和使用中选产品，集采价格是医院采购价，不等于患者支付的检验服务价格。

由于不同批次的集采所涉及的产品范围、在各地推进的时间进度均不相同，上述表格数据为公司以相关产品在当年的全部收入为口径统计。

上述非集采产品收入下降，其中一部分原因是受到检验费降价的影响，检验费价格治理是医保部门对医院向患者收取的检验服务价格进行规范调整，对部分项目重点压降价格偏高的检测项目，会间接导致医院采购价格的下降。

2、主要产品销售幅度或利润影响程度情况

以2025年集采产品中收入前5名的产品为例，从下表可知，该等产品的对外平均销售价格逐年下降，即便公司向上游供应商收取相应的检验费，但单价下降导致的收入下降，影响毛利率。

集采产品	2025年度平均销售价格	2024年度平均销售价格	2023年度平均销售价格	2025年度较2024年度平均销售价格变动比例	2024年度较2023年度平均销售价格变动比例
产品1	3,699.66	5,132.42	5,602.08	-28.11%	-8.88%
产品2	40,564.03	50,952.96	53,434.68	-4.71%	-4.48%
产品3	16,546.76	22,398.51	26,637.13	-26.50%	-16.14%
产品4	32,656.67	39,240.20	46,333.76	-6.55%	-13.52%
产品5	5,334.44	6,006.03	6,719.19	-12.49%	-9.27%

注：从具体产品维度无法区分业务模式。

3、套餐捆绑的影响

体外诊断检验套餐通常是指医院根据临床诊疗需要和日常使用习惯，将若干个常用检测项目预先组合形成的检测套餐。例如，肝功能、肾功能、血脂、甲胎蛋白、肿瘤标志物、凝血功能、术前感染筛查等，“肝功能”通常由谷丙转氨酶、谷氨转氨酶、胆红素、白蛋白等项目组成；“肾功能”通常包括肌酐、尿酸、尿酸等项目；“血脂”通常包括总胆固醇、甘油三酯、高密度及低密度脂蛋白胆固醇；“肿瘤标志物”可能根据消化道、肺、肝、男性或女性常见肿瘤，将甲胎蛋白、癌胚抗原、糖类抗原、前列腺特异性抗原等项目进行组合，此外还可设置凝血功能、心肌酶谱、血常规、术前感染筛查以及包含肾功能、血脂、血糖、电解质等多个类别的“大体检”套餐。

上述检测套餐均由各医院在院内HIS/LIS系统中设置，检测套餐非标准化产品，也是医院提供的标准供货套餐，各地、各医院会根据当地医疗管理要求、临床科室需求、收费目录、医保政策及自身信息系统设置不同的套餐名称、项目构成和收费方式，同一名称的套餐在不同医院所包含的具体检测项目也可能存在差异。行业中所称的“套餐捆绑”是医院对院内检验组室和开展检测进行管控，取消部分项目的认领扣减一次性全返，改为由临床医师根据患者实际病情选择必要的单项或小组套。在当前政策要求下，各地医院基于相关政策对原有检验套餐进行清理和简化。

收入确认时点的体外诊断试剂、试剂、耗材及相关服务，均按照具体产品、品牌、规格和实际采购数量进行，公司确认对应货款及服务为会计依据。检验套餐捆绑，是要医院机构在保障院内诊疗需求的基础上，遵循“最少够用”原则优化院内检验项目组合，对公司的影响主要在于医院的相关检验项目开单数量和检测量下降，使得医院的相关产品的需求数量减少，进一步传导使得公司所销售试剂及耗材的收入下降。

4、传统代理业务报告期内收入及毛利率下滑的原因，及与同行业公司比较

公司传统业务报告期内收入下降，如上表格所示，公司的业务受到集采降价影响，整体收入下降；从前五大销售产品的平均价格来看，逐年有小小的下降，降价较大的产品，在近两年内按平均销售价格跌幅近40%，导致公司收入下降，采购成本无法同比例下降时，公司毛利率相对下降；此外受到检验费价格调整影响，医院向患者收取的检验服务价格下降，间接导致医院采购价格和毛利下降。

年度	迪安诊断	合富中国	塞力医疗	润达医疗				
收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利			
2024年度	778,704.30	215.7%	5,820.14	24.17%	38,877.27	26.89%	569,484.23	27.40%
2025年度	686,837.42	21.32%	5,063.07	26.94%	12,706.38	32.14%	486,227.42	-22.74%
2026年 较	-15.30%	-0.26%	-13.16%	27.7%	-67.09%	6.35%	-12.59%	-44.76%

公司传统代理业务板块的收入下降幅度与迪安诊断及合富中国相似，不存在显著差异。据赛力医疗公开信息显示因其报告期内收入大部分归子公司，导致其报告期内的整体收入较上期变化较大，传统代理业务数据因报告期内收入不具备可比性。

公司该板块的毛利率下降的主要原因系：公司业务覆盖范围国内大部分地区，包括华东、华北、东北、西南、华中及其他地区，各地受到医疗改革政策的范围不同，各地地区的执行时间/降价幅度存在差异，导致公司整体销售承压。在医保降价下时，公司会上游供应商协商采购价格和优惠政策，但采购价格调整存在滞后，从而使使得毛利率阶段性下降。同时，为了保证客户的产品供货，公司通常会采用一定周期的降价，销售价格下降后使得部分库存产品降价，同时，受外业务政策调整影响，为稳固老客户、拓展新客户，针对存量客户的议价降价需求会给予适度调整。在开拓新客户时也会以较优价格为重要竞争手段，以期增强服务并提升综合竞争力。

综合来看，公司该板块的收入和毛利率与同行业公司没有显著差异，主要是政策执行和价格传导过程中的阶段性影响。

问题（2）分别列示集成及区检业务中集约化业务和区域检验中心业务的收入、成本、毛利率、客户数量及同比变动情况，说明两业务在服务内容、资产投入、盈利模式上的主要差异，并分析该模式整体收入大幅下降的原因，与同行业公司可比同类业务变动趋势是否存在显著差异；

集约化和区域检验中心业务的变动情况（单位：万元）	2025年度	2024年度	同比增长								
业务类型	收入	成本	毛利	客户数	收入	成本	毛利	客户数	收入	毛利	客户数
集成	120,144.6	120,144.6	414	189,249.29	155,179.21	356	-26,313.67	63%	-19	1	2
区检	26,369.53	26,369.53	39	54,671.92	42,815.76	1782	11,856.16	22%	37	16%	69%
合计	146,514.13	146,514.13	453	244,921.21	197,995.04	1834	48,657.06	20%	56	28%	81%

报告期内公司实现新客户新增，但客户从签约落地至实际供货存在周期，新增业务规模未能对冲原有业务的下滑幅度，致使该业务板块 2025 年度营业收入较上年同期下降。

2、集约化和区域检验中心业务模式及收入大幅下滑的原因

针对对大型的医院医学实验室成本管控、效率提升的需求，公司在传统供应链服务的基础上，一方面通过试剂等生产资料的集中采购来降低采购成本，另一方面根据各医疗机构的运营现状和发展规划，从构建实验室整体信息系统和运营管理体系入手，综合提升实验室诊断能力，降低实验室运营管理、质量管控整体成本，从而达成降本增效的目标，形成集约化服务业务。

为进一步推动分级诊疗制度落地，加快推进紧密型医联体、医共体的建设，实现区域内医疗资源共享和信息整合，公司将集约化业务进行升级，将现有成熟的业务模式和模式由单体医院延伸向区域医联体/市/县医院，将区域医联体医院集中在中心实验室检测，实现规模化检测，形成区域检验中心业务。

区域检验中心业务是集约化业务的延伸，集约化业务聚焦于单一医院检测的运营效率提升，而区域检验中心业务是提供服务并让单体医院扩展至医联体/医共体。集约化服务中，涉及实验室所需检测设备、信息化系统的投入，区域检验中心则在此基础上，需要具体需求，建立冷链物流体系、基层医生培训以及质量体系等。

盈利模式上，两者都是通过向客户提供医学实验室整体检测系统所需的各类设备、试剂和信息化系统，利用集中采购的产品进行销售，集约化服务中对单个客户供应链整合获得收益，而区域检验中心则是对归集区域内基层客户的样本，规模化提供服务而获得收益。

对比同行业公司上市公司同类模式的变动趋势

公司的行为以IVD流通与服务行业，公司2025年集约化/区域检验中心业务的收入和毛利率对比同行业公司情况如下（单位：万元）：

年度	合富中国	塞力医疗	润达医疗			
收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	
2024年度	87,262.76	12.48%	142,130.66	15.59%	244,488.19	18.34%
2025年度	62,393.53	13.69%	142,099.18	20.80%	185,669.71	15.35%
2026年度较2024年度	-29.03%	-5.66%	-33.20%	43.77%	-24.07%	-2.98%

报告集约化/检验及区域检验中心业务收入下降，主要还是受到集采降价影响，毛利率下降幅度较大。集采产品下降，诊断产品的终端采购价格下降，压缩了公司的收入规模和利润空间；DRG/DIP医保支付改革落地后，区域检验中心由终端采购中心转变为中心，各医疗机构集约化诊疗成本管控，落实检验项目“最少够用”原则，减少检验服务，配套试剂采购减少；检验服务价格下降持续推动，各地持续下调医学检验服务价格，医院医疗支付传导给供应商，间接导致收入减少。

由于同行业公司未细分到区域检验业务，从公司集约化/区域检验业务收入与毛利率，对比合富中国的该板块收入和毛利率变动趋势相同，不存在显著差异。塞力医疗因其报告期内出售部分控股公司导致其整体收入下降，不具有可比性。

问题（3）列示第三方实验室业务的成本构成、各项成本金额及同比变动情况，量化分析报告期内毛利率水平大幅下滑且降幅远超收入降幅的原因，并对比同行业公司同类业务变动趋势，说明该业务毛利率是否远低于行业平均及合理性；

年度	迪安诊断	合富中国	塞力医疗	润达医疗		
收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	
2024年度	67,262.76	12.48%	142,130.66	15.59%	244,488.19	18.34%
2025年度	62,393.53	13.69%	142,099.18	20.80%	185,669.71	15.35%
2026年度较2024年度	-29.03%	-5.66%	-33.20%	43.77%	-24.07%	-2.98%

报告集约化/检验及区域检验中心业务收入下降，主要还是受到集采降价影响，毛利率下降幅度较大。集采产品下降，诊断产品的终端采购价格下降，压缩了公司的收入规模和利润空间；DRG/DIP医保支付改革落地后，区域检验中心由终端采购中心转变为中心，各医疗机构集约化诊疗成本管控，落实检验项目“最少够用”原则，减少检验服务，配套试剂采购减少；检验服务价格下降持续推动，各地持续下调医学检验服务价格，医院医疗支付传导给供应商，间接导致收入减少。

由于同行业公司未细分到区域检验业务，从公司集约化/区域检验业务收入与毛利率，对比合富中国的该板块收入和毛利率变动趋势相同，不存在显著差异。塞力医疗因其报告期内出售部分控股公司导致其整体收入下降，不具有可比性。

问题（3）列示第三方实验室业务的成本构成、各项成本金额及同比变动情况，量化分析报告期内毛利率水平大幅下滑且降幅远超收入降幅的原因，并对比同行业公司同类业务变动趋势，说明该业务毛利率是否远低于行业平均及合理性；

年度	迪安诊断	合富中国	塞力医疗	润达医疗		
收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	
2024年度	67,262.76	12.48%	142,130.66	15.59%	244,488.19	18.34%
2025年度	62,393.53	13.69%	142,099.18	20.80%	185,669.71	15.35%
2026年度较2024年度	-29.03%	-5.66%	-33.20%	43.77%	-24.07%	-2.98%

项目	2025年	2024年	2025年度较2024年
收入合计	10,996.07	13,206.74	-16.73%
成本合计	10,427.37	8,247.01	26.44%
毛利合计	569.20	4,959.73	-88.63%
材料成本	2,374.03	2,374.03	-100.00%
耗材成本	2,374.03	2,374.03	-100.00%
实验室业务收入	10,996.07	10,831.71	1.52%
实验室业务成本	10,427.37	8,247.01	26.44%
其中：试剂材料成本	669.20	2,584.70	-77.98%
其中：试剂材料毛利	6,764.03	5,124.71	31.79%
其中：人工成本	1,184.31	1,747.29	-6.12%
其中：折旧摊销	882.26	796.57	10.48%
其中：其他	636.77	576.44	6.251%

2024年度，公司依据客户确认的结算资料，对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入。该业务为偶发事项，相应提高了2024年度第三方实验室业务的收入及综合毛利率基数。2025年度，不再有核酸检测实验室业务收入及毛利，受上年同期高基数影响，第三方实验室业务收入、毛利率及毛利率均同比下降。

同时，受医保控费、检验服务费下调等政策影响，终端医疗机构客户进一步加强检测成本控制，并要求第三方实验室相应下调合作价格，导致公司相关检测服务的平均销售价格和利润空间下降。报告期内，公司虽积极拓展新增合作客户及检测项目，但新增业务贡献尚不足以完全弥补原有业务收入减少及价格下降的影响。

综上，受上年同期偶发事项、终端合作价格下降因素共同影响，公司第三方实验室业务本期收入下降，综合毛利率出现较大下滑。

年度	金域医疗	迪安诊断	润达医疗			
收入	毛利	收入	毛利	收入	毛利	
2024年度	662,494.29	32.81%	408,146.41	36.24%	13,206.74	37.55%
2025年度	549,479.20	34.18%	306,816.02	37.73%	10,996.07	5.18%
2025年度较2024年度	-17.83%	1.37%	-24.34%	1.49%	-16.73%	-32.37%

与同行业公司相比，收入和毛利的差距主要是由于金域和迪安两家实验室龙头企业，布局全国多个中心实验室，销量样本可摊薄固定成本，规模化优势显著；而公司的第三个第三方实验室分别位于上海和哈尔滨两地，为单一区域的实验室，样本基数小，业务量下滑后单位固定成本大幅抬升；另外因部分检测项目未达到规模化检测，公司需外采检测服务，毛利率较低。另外由于公司2024年度依据客户确认的结算资料，对此前已完成的核酸检测服务确认了较大金额的收入，使得当年综合毛利率偏高。2025年度，不再有该等偶发因素，因此公司第三方实验室收入和毛利率均相应下降。

问题（4）列示各销售模式下前五大客户及供应商名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作年限、交易金额、交易内容、往来款余额，是否关联方；

1、2025年公司前五大销售情况（万元）	2025年度	2024年度	2025年度较2024年度	
供应商名称	收入	毛利	收入	毛利
1. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
2. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
3. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
4. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
5. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00

注1：“***股份有限公司及下属公司汇总”为“***供应链服务（上海）有限公司”控股股东合并范围内公司，公司“***供应链服务（上海）有限公司”自2015年起合作。

注2：由于公司主营业务为向医学实验室提供检测相关的设备试剂和配套服务，公司的供应商供应的产品通用于公司各类型业务，因此无法按照业务类型区分对客户的总体情况。

注3：上海***医疗器械贸易（中国）有限公司为品牌原厂供应商，公司实际自2003年起与该品牌合作，该供应商为品牌在2014年新增设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大采购情况（万元）	2025年度	2024年度	2025年度较2024年度	
客户名称	收入	毛利	收入	毛利
1. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
2. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
3. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
4. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
5. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00

注1：“***股份有限公司及下属公司汇总”为“***供应链服务（上海）有限公司”控股股东合并范围内公司，公司“***供应链服务（上海）有限公司”自2015年起合作。

注2：由于公司主营业务为向医学实验室提供检测相关的设备试剂和配套服务，公司的供应商供应的产品通用于公司各类型业务，因此无法按照业务类型区分对客户的总体情况。

注3：上海***医疗器械贸易（中国）有限公司为品牌原厂供应商，公司实际自2003年起与该品牌合作，该供应商为品牌在2014年新增设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大采购情况（万元）	2025年度	2024年度	2025年度较2024年度	
客户名称	收入	毛利	收入	毛利
1. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
2. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
3. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
4. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
5. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00

注1：“***股份有限公司及下属公司汇总”为“***供应链服务（上海）有限公司”控股股东合并范围内公司，公司“***供应链服务（上海）有限公司”自2015年起合作。

注2：由于公司主营业务为向医学实验室提供检测相关的设备试剂和配套服务，公司的供应商供应的产品通用于公司各类型业务，因此无法按照业务类型区分对客户的总体情况。

注3：上海***医疗器械贸易（中国）有限公司为品牌原厂供应商，公司实际自2003年起与该品牌合作，该供应商为品牌在2014年新增设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大采购情况（万元）	2025年度	2024年度	2025年度较2024年度	
客户名称	收入	毛利	收入	毛利
1. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
2. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
3. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
4. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
5. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00

注1：“***股份有限公司及下属公司汇总”为“***供应链服务（上海）有限公司”控股股东合并范围内公司，公司“***供应链服务（上海）有限公司”自2015年起合作。

注2：由于公司主营业务为向医学实验室提供检测相关的设备试剂和配套服务，公司的供应商供应的产品通用于公司各类型业务，因此无法按照业务类型区分对客户的总体情况。

注3：上海***医疗器械贸易（中国）有限公司为品牌原厂供应商，公司实际自2003年起与该品牌合作，该供应商为品牌在2014年新增设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大采购情况（万元）	2025年度	2024年度	2025年度较2024年度	
客户名称	收入	毛利	收入	毛利
1. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
2. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
3. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
4. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00
5. 国润医疗	5,280.00	15,000.00	3,000.00	2,880.00

注1：“***股份有限公司及下属公司汇总”为“***供应链服务（上海）有限公司”控股股东合并范围内公司，公司“***供应链服务（上海）有限公司”自2015年起合作。

注2：由于公司主营业务为向医学实验室提供检测相关的设备试剂和配套服务，公司的供应商供应的产品通用于公司各类型业务，因此无法按照业务类型区分对客户的总体情况。

注3：上海***医疗器械贸易（中国）有限公司为品牌原厂供应商，公司实际自2003年起与该品牌合作，该供应商为品牌在2014年新增设立的贸易公司。

2、2025年公司前五大采购情况（万元）	
----------------------	--